

废弃场地蝶变 AI 创业沃土

党建引领下，望城白沙洲走出存量焕新新路径

● 长沙晚报全媒体记者 朱华 通讯员 陈哲涵

循着醇厚咖啡香与舒缓钢琴声缓步入，线条流畅的弧形咖啡中岛映入眼帘。空间内，通透的独立办公工位、温馨的洽谈间与开阔的路演区错落分布，创业者们或伏案创作或围坐研讨，一派生机勃勃。谁能想到，这片闲置荒废多年、设施破损的泳池旧址，如今已蜕变为青年创客集聚的创业沃土。项目一期运营仅半年，入驻率便攀升至90%，年营业收入预计可达2.68亿元，带动百余人稳定就业。这就是湖南省首个OPC标杆街区——创沙洲OPC街区（以下简称“创沙洲”）。

聚沙成洲兴产业，党建引领焕新城。创沙洲的精彩蝶变，离不开白沙洲街道的深耕实干。过去一年，望城区白沙洲街道紧抓党建引领“总抓手”，释放基层党组织联建聚合优势，以红色动能城市更新注入活力，为数字产业搭建发展平台，让创沙洲成为城市闲置资源提质焕新的生动范本。



近日，全国高校学子长沙行活动的80余名青年学子，走进望城区白沙洲街道创沙洲OPC街区，近距离感受数字产业发展活力和丰富多元的创业体验。



全力攻坚 废弃泳池变身创业空间

“以前路过都不愿多停留，现在反倒想来这里办公。”辖区居民道出前后鲜明反差。街区原址为望城区环球奥特莱斯恒温水世界，受市场环境关停，商铺空置，成为城市治理突出难题。

城市更新，难点在于盘活存量、化解历史遗留问题。2025年，街道党工委锚定高质量发展目标，组织班子专题研讨形成共识：立足闲置楼宇培育数字产业，瞄准小微企业，探索“存量焕新、产城融合”的路径。

街道党工委创新攻坚机制，大胆启用年轻力量，组建以90后班子牵头、00后青年党员全程跟进的项目攻坚专班，同步在项目一线设立临时党支部，推动党员干部下沉施工现场攻坚。街道党工委书记舒鸥表示：“城市更新需要新思路，新思路来自有活力的年轻人。以往改造项目多由资深干部牵头，我们这一次给年轻党员发挥才干的舞台。”

青年党员全程统筹空间改造、业态规划、招商运营全链条工作，借鉴先进地区OPC运营模式，将1450平方米闲置场地改造为适配单人轻量化创业的共享创客街区，配套独立

工位、路演大厅、共享直播间、算力赋能中心等功能载体，曾经破败的街区就此重焕生机。

“仅用一个月完成场地清拆，亲眼见证废墟变身创客空间，成就感十足。”专班00后青年党员李昂全天候驻守工地，统筹参与多项工作，是其中的亲历者。

聚力招商 3天引入营收上千万企业

建好舞台，更要请来主角。“企业是产业发展的主角。唯有全力招商引企，才能好戏连台。”舒鸥深深懂得。随着创沙洲建设的推进，招商工作成为摆在白沙洲街道面前的一道必答题。

与产业园区不同，街道没有专业的招商力量，也没有相关经验，怎么办？“党员干部带头，自己上！”白沙洲街道以街道党工委班子为招商骨干，每位班子成员都认领了招商任务。甚至还自己上阵拍摄了招商宣传片，以身作则在街道上下掀起了招商热潮。

“白沙洲街道干部服务到位，落实能力很强，不虚的。”已入驻企业圣领文化的负责人秦秀才点赞道。他第一次到创沙洲考察时，提出了公司需要直播间，没想到第二次去

看时，直播间就按照要求建设好了。

在圣领文化引荐下，年营收3000万元的云兴信息也来到了创沙洲。舒鸥和街道党工委委员袁琅第一时间探访公司；第二天，公司应邀回访；第三天，公司就直接签约租下了最大的办公区域，用时仅三天！负责人鲁璐回忆道：“缺桌子补桌子，要网络迁网线，所有变更注册手续街道全部代办好了，感觉十分贴心。”

不放过任何一个机会，也是街道党员干部招商的特色。招商宣传片发布后，街道党工委委员黄震收到企业咨询后，立马主动对接，全力做好服务，拳拳诚意打动了对方，4天就签约搬迁。

党旗飘扬聚动能，党员争先拓商机。白沙洲街道党员干部挺膺担当、主动出击，持续激活招商内生动力。短短半年，创沙洲入驻率达到90%，以亮眼实绩交出招商引资优异答卷，发展势头持续向好。

合力发展 陪伴式服务助力青年创客

“一人成军”，从来不是一个人的孤军奋战。坚持党建思维革新治理模式，白沙洲街道党工委跳出传统思维，推动党员干部从“管

理者”转变为青年创客的“好伙伴”，以陪伴式服务，全方位凝聚新业态人才。

坚持党建赋能营商环境，街道打破传统“重出租、轻服务”粗放运营模式，组建党员助企专员队伍，搭建全周期陪跑服务体系，选派杨超群、王一桢等10名党员担任街区“联企管家”，摸排企业发展需求，依托党建资源平台打通产业资源渠道，累计服务创业青年、AI从业者百余人。

“哪怕是初创小微企业，身后也有街道党组织、区级部门整套组织体系托举护航。”烽巢文化负责人深有感触。依托街道党建联企服务机制，入驻仅4天的烽巢文化顺利拿下首单，为街道打造了AIGC宣传片《献给白沙洲的AI》。街道还帮企业对接长沙电信，新增视频彩铃批量订单，拓宽经营渠道。

街道党工委量身出台“创沙洲OPC十条”党建惠企扶持政策，落实免租工位、算力补贴、一站式代办等扶持，为创业主体“给订单、给算力、给场景、给政策”全方位赋能纾困。同时推进“百万订单”专项行动，由区委组织部、区工信局统筹全区宣传、基层治理、应急管理等领域资源。

车辆乱停，“AI哨兵”自动派单

长沙一小区将人工智能嵌入物业服务

长沙晚报7月30日讯（全媒体记者 刘嘉）29日下午2时许，长沙雨花区万科城际新苑小区，一辆私家车刚停在消防通道上，车主熄火正准备离开，物业安全员便立马出现。并非物业接到业主投诉，也不是巡逻人员恰好撞见，而是该小区的“AI大脑”在几秒内完成了自动识别、派单。

当日，万科物业将沿用多年的“五好”服务标准升级为“五好+”AI全域感知体系，在业内率先将AI能力嵌入物业服务的每个角落。这意味着，在传统人力巡查的基础上，AI“哨兵”的加入让物业服务从“定时、抽样式”的主动管理，升级为“全时段、全场景”的即时感知，推动行业迈入“未诉先办”的新阶段。

30种风险“秒级锁定”

垃圾桶深夜满溢、监控死角出现违停、老人不慎摔倒……这些场景并非物业不管，而是依赖人力定时巡检难免存在“时间差”和“视线盲区”，问题常常在发现时已造成不便。

“如今，小区的摄像头、传感器、门禁等设备织成了一张‘感知网’。”万科物业工作人员介绍，儿童靠近危险水域、消防通道被占、电梯温度异常、水泵压力波动、公区人员摔倒等30余种异常场景，系统都能自主识别、秒级派单。

当儿童靠近水景，AI捕捉画面后，将在1分钟内生成工单，附近工作人员即可到场干预。

这套“AI哨兵”的上岗，让安全从“人防”走向“技防+智防”。

隐蔽工程“开口说话”

万科物业将水泵房、配电房、电梯等“隐蔽工程”全部装上传感器，24小时在线监测。水压低了、温度高了、管道快堵了，系统自己“知道”，维修工单自动

生成，不等业主报修，维修人员已在路上。

据了解，万科物业服务的小区，其电梯使用超15年的占比高达82%，在专业管护下，电梯摆脱了“到龄即换”的命运。

而物业费花在哪、服务做到没，是业主与物业之间最常发生的矛盾。“合同约定的服务标准都写入了系统，系统自动派单、验收、留痕，且每个工单都带时间戳、操作人信息和过程照片。”物业工作人员告诉记者，业主可通过App随时查看工单进度，业委会也能调取原始记录核验。

值得一提的是，安全巡查次数、报修处理时长、公共收益明细等信息，系统每月都将生成数字服务报告，推送到业主手机。临停收益等公共收入还可按合同约定比例自动拆分记账，资金流向清晰可查。

AI管家“跑腿”办班事

缴费提醒、车牌报备、访客核实……这些重复性事务，过去占用了物业工作人员大量时间。如今，AI管家“可可”依托大模型技术，可识别方言，覆盖缴费、报修、投诉、证明开具等28项高频业务，线上闭环办理。

“技术升级不是用机器替代人，而是把人从重复劳动中解放出来，投入到更需要人的地方。”万科物业副总经理邹明介绍，AI承担标准化事务后，真人管家就能把更多时间和精力倾注到独居老人探访、邻里调解、儿童护送、送药上门等更有温度的服务上。

传统物业从未停止过主动服务，但人们的精力和覆盖面终究有限。如今在长沙，AI感知体系填补了深夜和监控死角的服务盲区，让“主动服务”从定时、抽样式排查，进化为全时段、全场景的即时响应。物业服务不再依赖偶然发现，而是用技术实现了“未诉先办”。

八百里洞庭我的家

长江大保护十周年·环洞庭湖蹲点调研

网线织出新生活

「渔二代」带领乡邻上岸谋营生

刘可与家人一同经营地笼。

均为益阳日报全媒体记者 刘馨予 摄

扫码看辣视频
“渔二代”带富乡亲们

退捕后，南县生态环境得到改善，吸引了众多候鸟栖息。

● 益阳日报全媒体记者 刘馨予 通讯员 任杰 谢清

7月29日，走进南县茅草街镇朝阳社区，阳光铺满乡间小路。道路两侧民居堂屋敞亮通透，家家户户窗内屋外都有村民端坐，低头专心编织地笼。村道上，36岁的刘可骑着电动车来回穿梭，车斗里整齐码放着一捆捆崭新的网绳与配件，沿途做工的村民见他到来纷纷搭话：“刘可，我这里又出来一些了，你啥时候来收？”

作为土生土长的洞庭湖区“渔二代”，刘可的成长岁月始终与湖水、渔船紧紧相依。“十来岁就跟着父亲上船打鱼，风里来浪里去，湖区的水上营生我再熟悉不过。”刘可回忆起年少时光：“日日随船出湖，看祖辈织网修笼，慢慢摸清了全套编织门道，哪种针法耐用、哪种材质抗腐蚀，我全晓得。”

常年水上劳作让他练出一手扎实的地笼编织手艺，但和老一辈渔民不同，读书时他就尝试地笼产销，为上岸后创业打下基础。“祖祖辈辈靠水吃水，但不能一味向湖水索取，守护好水环境，后人才会长久受益。”谈及提前转型的选择，刘可态度十分坚定，因为他早在长江流域重点水域全面禁捕政策落地前，便深知生态长远价值，政策出台后，刘可更是主动收起渔具，率先上岸转型。

2018年，湖北潜江小龙虾产业火爆发展，全国水产养殖规模持续扩大，地笼市场需求暴涨，一条成品地笼市价稳定在百元左右，敏锐抓住商机的刘可顺势将地笼加工、销售定为自己的核心主业。“做地笼看着简单，针法、用料、尺寸都有讲究，差一点就不耐用。”刘可一边打磨产品技术，一边想着带动周边乡亲一起增收。

他开办免费学习班，一对一手把手教学，还专门设置学徒补贴，打消村民学艺无收入的顾虑。

不少年长的村民心里打鼓，上前询问：“我们年纪大，手脚慢，怕是学不会吧？”

刘可笑着安抚：“别怕，我反复教，不限时间，肯踏实动手就一定能够赚到钱。”

村民学成后一部分长期在家务工，还有不少自开门户凭手艺自主谋生。“来学手艺不分男女、不分年龄，只要手脚麻利，愿意踏实干活就行。”刘可一边展示地笼一边向记者介绍，编织活门框低，特别适合村里留守妇女、老人和闲置劳动力。目前，长期跟着他做工的村民稳定在四五十人，依托标准化工艺，基地一年能产出成品地笼4万条左右。

“跟着刘可做事实，原料不用自己掏钱，技术有人手把手教，完工统一回收结算。”刘可的邻居刘定文笑着说，“每月稳定能挣三千元上下，在家就能干活，照看老小两不误，比外出打工省心太多。”

靠着过硬品质和诚信经营，刘可的生意越做越红火。他改良的地笼主打捕大留小、一笼多用，适配各类虾蟹水产养殖，深受养殖户认可，不少外地老客户长期复购，还主动介绍客源。如今，刘可的产品销往省内及全国各大养殖产区，全年营业额可达500万元。

“从前一门心思捕鱼，现在靠一门手艺站稳脚跟，还能给村里闲人找份活计，心里特别满足。”刘可笑着说，在他眼里，十年禁渔不是断了生计，而是换一种方式亲近湖水，换一条新路增收致富。

闲暇时分，刘可常会骑车到湖边散步远眺：从前渔船密布的湖面，如今开阔清静、湖水澄澈，水鸟不时掠过水面，湖区生态焕然一新。“湖水一年比一年漂亮，水里鱼虾也慢慢多了。”刘可望着一湖碧水，生态底子好了，养殖、加工配套产业才能长久发展，我们致富的路子才会越走越宽。

夕阳西下，家家户户开始亮起点点灯火，而堂屋内编织的身影依旧随处可见。一根根普通网线，在村民手中变成养殖器具，也织出上岸群众安稳富足的新生活。

“接下来我打算持续优化地笼款式，拓宽线上线下销售渠道，吸纳更多周边村民就业。”刘可目光笃定，“守好一湖碧水，稳住手上营生，带着乡亲们把日子过得越来越红火，这就是我最大的目标。”